

Master  
Business Club

UN MASTER ?  
DU BUSINESS ??  
UN CLUB ???

---

PARTICIPEZ ACTIVEMENT AU LANCEMENT DE VOTRE CLUB

Objectifs au 30 juin 2019 : 150 membres actifs - Passer en Sas.

[www.masterbusinessclub.com](http://www.masterbusinessclub.com)

Master  
Business Club

# POUR LES ENTREPRISES DE 1 À 49 PERSONNES

---

UN CLUB POUR SE RENCONTRER

DES ATELIERS POUR SE DÉVELOPPER

[www.masterbusinessclub.com](http://www.masterbusinessclub.com)

# UN CLUB

---



## Votre carte de membre et vos privilèges :

- Accès à l'annuaire
- Invitations exclusives à tous les ateliers et évènements
- Information privilégiée



## Vos programmes d'entraînement :

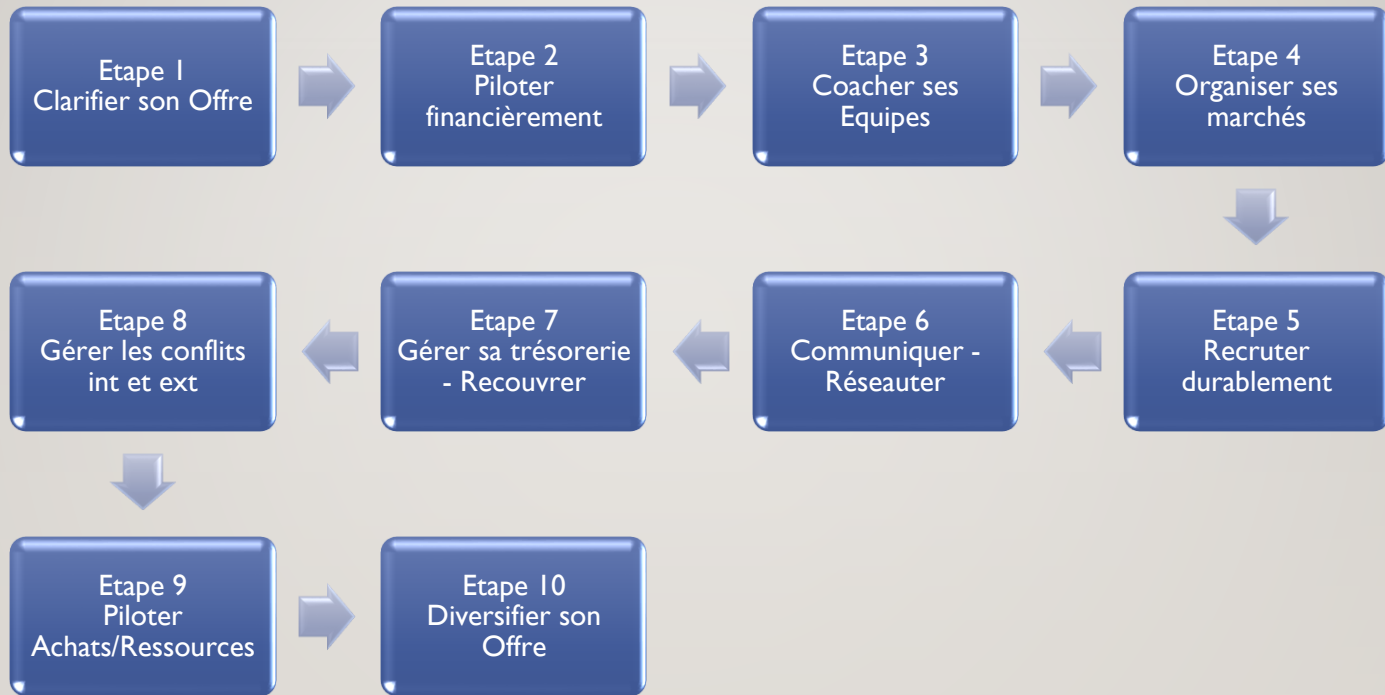
- Le 3ème vendredi du mois (sauf décembre et aout), invitation gratuite aux 10 modules : « Les fondamentaux de l'entrepreneur performant ».
- Prochaine date, le 16 novembre sur le thème « Clarifier votre offre commerciale ».



## Vos rencontres et vos événements :

- 1 atelier à thème par mois
- 1 rencontre informelle par mois
- 1 événement trimestriel

# UN PARCOURS DE PERFORMANCE



Généralement le 3<sup>ème</sup> vendredi de chaque mois.

# DES ÉVÉNEMENTS

---



Réseautez, étonnez-vous, partagez et régalez-vous.

- Chaque trimestre :
  - A 18h30 Atelier cuisine.
  - A partir de 19h, visite d'une entreprise pas comme les autres en Ile de France et interview du dirigeant.
  - 20h buffet et réseautage intensif.
- Chaque mois :
  - Un événement privé organisé par un des membres (afterwork, visite exceptionnelle, conférence...)



# LES ATELIERS EN CO DÉVELOPPEMENT




---

- Aujourd'hui, très peu d'organisations professionnelles permettent à leurs adhérents d'échanger et de construire ensemble, en partant de leurs propres préoccupations et au moment où elles en ont besoin.
- C'est pour cela que MBC commence par interroger ses entreprises membres sur leurs réelles priorités, puis regroupe ou recrute 3 ou 4 autres entreprises de même taille et qui s'engagent dans le même projet.
- L'intervenant qui anime et suit ces ateliers est expert dans le domaine. Il est choisi parmi les membres du Club.
- Il est formé aux méthodes encore nouvelles en France du co développement :
  - rassembler les participants sur un objectif unique et bien identifié,
  - les "nourrir" et les informer au préalable sur les sujets abordés,
  - animer en partant des idées de chacun,
  - établir des étapes claires sur l'apprentissage et la mise en place des progrès collectifs et individuels.

Si votre entreprise a un nouveau défi à relever cette année, adoptez le co développement, votre Club se chargera de vous trouver des entreprises avec lesquelles vous pourrez partager !

# UN TARIF



	Collaborateurs (Effectifs)	Adhésion (€ HT/mois)	Ateliers (€ HT par at.)
	1 à 2	40	400
	3 à 9	80	800
	10 à 49	160	1600

Les ateliers peuvent durer plusieurs mois. Ils ne sont facturés qu'après une phase pilote testée et approuvée par les membres eux-mêmes.

# LE R.O.I. SUR LES ATELIERS

---



Phase PILOTE  
Gratuité pour les membres

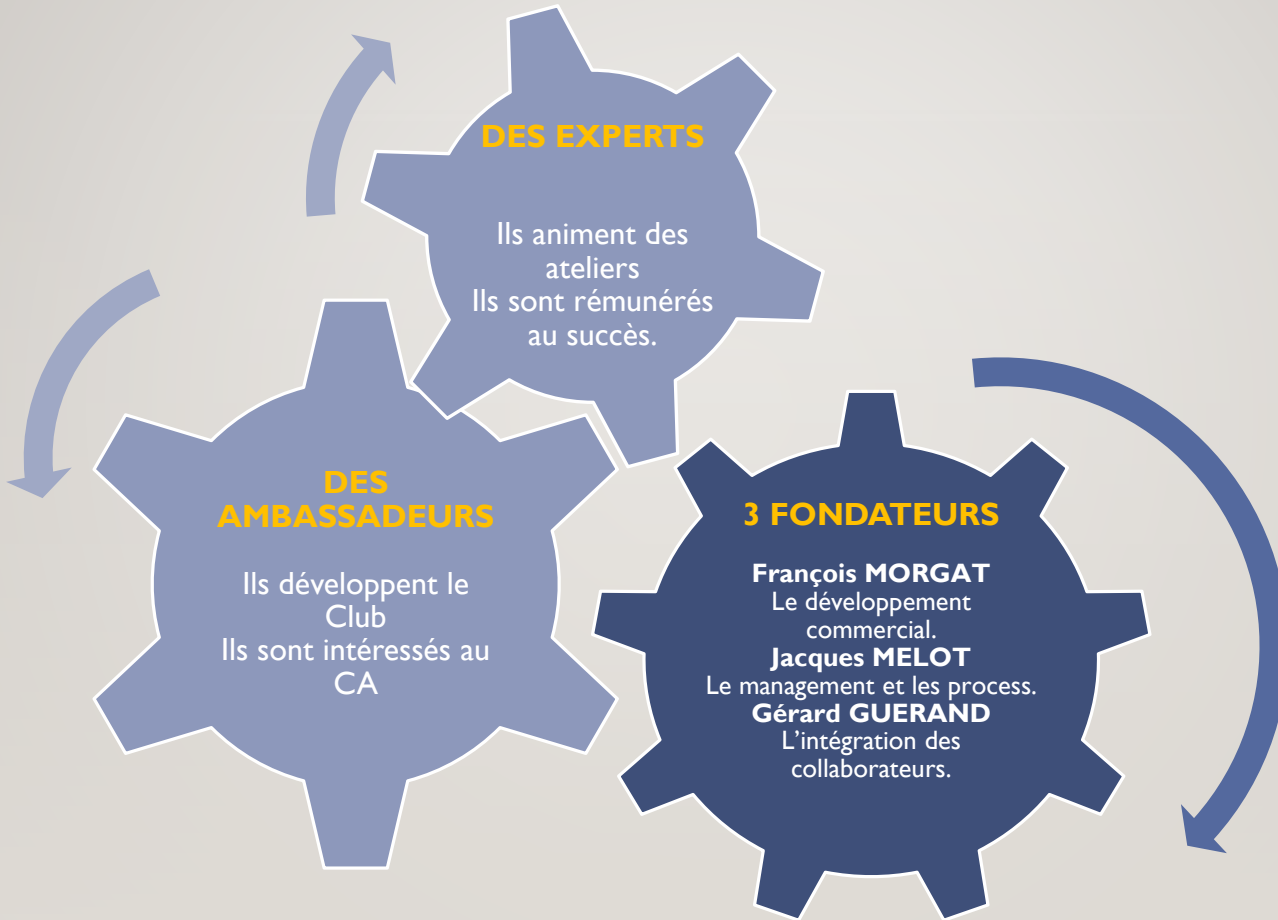
Phase EFFICIENCE  
Mesure du R.O.I.

Mise à disposition  
dans le calendrier



# LE R.O.I. POUR LES MEMBRES

---

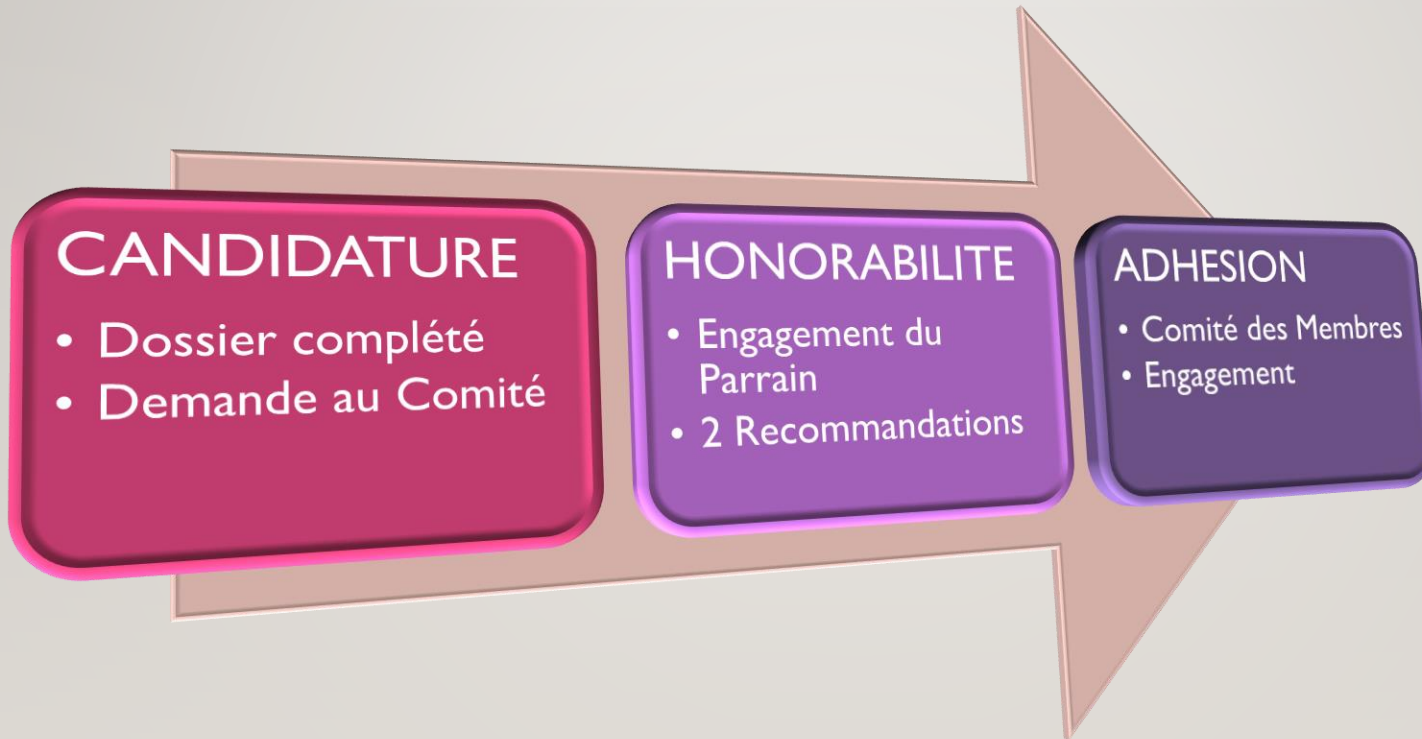


# ÊTRE DANS L'ADN DU CLUB, DONC ?

---

- Être une entreprise de 1 à 49 collaborateurs,
- Avoir un projet de développement quantifiable vers ce type d'entreprises,
- Avoir une offre lisible vers cette cible,
- Posséder, en tant que représentant, une expertise forte et différenciée à partager avec vos pairs,
- Aimer vers son Club des entreprises de 5 à 49 personnes (clients, fournisseurs, partenaires, prospects...) et les parrainer.

# LE MODE D'ADHÉSION EN 3 ÉTAPES



# LE PROTOCOLE D'ADHÉSION 2019



- Jusqu'au 30/06/2019, toutes les adhésions passent par le canal des 3 membres fondateurs :
  - Ils cooptent chaque nouvelle entreprise, son représentant, son projet.
  - Ils s'engagent avec leurs filleuls sur la Charte déontologique du Club.
  - Ils garantissent le niveau et la bonne fin des ateliers.
- Choisissez votre interlocuteur et contactez-le :
  - François MORGAT + 33 6 84 15 24 63  
[f.morgat@masterbusinessclub.com](mailto:f.morgat@masterbusinessclub.com)
  - Jacques MELOT + 33 6 14 49 17 57  
[j.melot@masterbusinessclub.com](mailto:j.melot@masterbusinessclub.com)
  - Gérard GUERAND + 33 6 07 65 36 66  
[g.guerand@masterbusinessclub.com](mailto:g.guerand@masterbusinessclub.com)